

Afacere cu articole din lemn



Ce poti face cu ceva lemne si cat mai multe unelte? Posibilitatile sunt multiple, in functie de cerere si de imaginatia fiecarui mestesugar: rafturi pentru carti, rastel pentru vin, mese de poker, casute pentru copii, cutii pentru bijuterii, custi, casute de pasari, mobilier.

Afacerea poate fi dezvoltata mult mai bine la tara decat la oras, cu exceptia situatiei in care locuiti in oras insa detineti o casa. La bloc este aproape imposibil din cauza zgomotului pe care il veti provoca. La casa nu va trebuie decat o camera de 15 metri patrati si un loc pentru depozitare. Tinand cont ca veti lucra si vara si iarna, camera trebuie sa corespunda din punct de vedere al temperaturii sau ventilatiei.

Majoritatea tamplarilor s-au axat pe constructia de foisoare, bancute sau mobilier. Desi vi se poate parea ca exista o oferta destul de mare pe piata, inca mai puteti gasi nise pentru care exista cerere insa nu si oferta pe masura. Sa luam cazul a doua produse: masa de poker si rastel pentru vinuri.

Un rastel ce poate gazdui 100 de sticle de vin costa in jur de 500 de lei. Indiferent de materialul lemnos folosit, costurile de productie nu vor depasi 250 de lei: lemn, cuie, adeziv, bait, etc. Tinand cont ca veti achizitiona cantitati mari si in mod repetat de materii prime de la diverse companii, in mod cert veti beneficia de un discount. Cu discountul oferit si materialele ramase de la alte proiecte puteti obtine un cost de productie de numai 150 de lei. Timpul de executie este de 6-8 ore. La 15 zile lucrate, un rastel pe zi cu un profit de 250 de lei, veti inregistra un venit de aproape 4000 de lei. Nu va imaginati insa ca veti vinde bucata dupa bucata. Odata cererea satisfacuta pentru un produs incercati sa va orientati catre un altul.

Pokerul a inceput sa prinda din ce in ce mai bine si in Romania si turneele au inceput sa aiba o frecventa din ce in ce mai mare. Exista numeroase grupuri de barbati, sau chiar femei, care in locul unei iesiri in oras prefera o seara de poker. Desi clientii pentru o masa de poker sunt limitati, ei exista. Pentru o masa de poker de 8-10 persoane, in functie de caracteristicile ei (piele, suport pahare, suport jetoane, suprafata impermeabila, etc), pretul poate varia incepand de la 1000 de lei si terminand cu peste 10 mii de lei. In cazul unei

mese clasice (ovala, doar cu margine din burete acoperit cu piele) costurile de productie incep de la 350-400 de lei si reprezinta placile de pal, postav, piele, material suprafata joc, adeziv, cuie, s.a.m.d. Timpul de executie pentru un astfel de proiect poate varia de la 2 la 4 zile, in functie de priceperea fiecarui executant in parte. La 15 zile lucrate, cu o masa realizata la 3 zile, puteti inregistra un profit de 1750 de lei.

Sa presupunem ca aveti comanda luna aceasta pentru doua mese de poker (dintre care una ceva mai deosebita) si patru rasteluri pentru vin (mobilarea unui beci), rezulta un venit de aproape 2000 de lei pentru maxim 10 zile de munca. La 200 de lei pe zi mai ca am sta toti acasa.

De ce o astfel de one-man-business? Pentru ca afacerea se poate extinde, in functie de numarul de clienti, pentru ca produsele din lemn sunt inca la mare cautare si pentru ca nu exista limite a ceea ce ati putea construi. Folositi-va imaginatia si nu uitati sa va faceti reclama.

Statut juridic: PFA

Licenta: Nu este necesar

Capital initial: 1000 Ron reprezentand diverse unelte

Venit lunar mediu: 2500 Ron

Locatie: Preferabil casa

Aptitudini: Indemanare si rabdare

Avantaje: Exista o multime de articole pe care le poti construi

Dezavantaje: Nu poti stabili un flux continuu

Marketing: Recomandarea clientului

Confectionarea bijuteriilor



Desi este o activitate ce implica mai mult partea feminina, nimeni nu spune ca un barbat nu poate confectiona bijuterii. Atunci cand vine vorba despre podoabe nu sunt foarte multe de spus pentru ca lucrurile stau destul de simplu. O bijuterie poate fi realizata usor si rapid: tot ce iti trebuie este lantul (guta sau ata speciala), clipsuri, margele, eventual un adeziv usor, un

cleste si o menghina.

Cele mai usor de confectionat sunt bijuteriile din margele. Margelele pot fi achizitionate la bucata sau in cantitati mai mari. Acestea pot fi din plastic, de sticla, din lemn sau fimo, pretioase sau semipretioase. Exista numeroase situri din tara de unde puteti achizitiona materia prima pentru bijuterii insa indicat ar fi sa gasiti un importator care sa le poata aduce din Asia, unde costurile de productie sunt mai mici. Achizitionand de la un importator direct sau efectuand chiar dumneavoastra o comanda aveti garantia ca pretul pe care il platiti este probabil cel mai mic de pe piata. Dezavantajul este ca nu puteti efectua comenzi cu valori mici, motiv pentru care veti fi nevoiti sa investiti o suma mai mare de bani la inceput. Un alt avantaj pentru achizitionarea de pe un site local este ca puteti beneficia, pe langa discount, de un ghid practic pentru confectionarea bijuteriilor din margele.

Timpul de executie poate varia in functie de complexitatea modelului. In 5 ore de munca in ritm normal puteti confectiona cel putin zece coliere pe care le puteti comercializa la un pret de 15 lei bucata. In functie de costurile de productie puteti inregistra un profit de aproximativ 5, poate chiar 10 lei, per element. Zece bijuterii va pot aduce pe zi un venit de 50 sau 100 de lei. In cazul unor modele mai simple numarul bijuteriilor realizate poate creste pana la 50 de bucati pe zi (puteti realiza un venit cuprins intre 1000 si 2000 de lei fara un efort foarte mare). Cu timpul veti reusi sa va formati un stil de lucru si sa stabiliti numarul optim pe care piata il poate accepta, cat si modelul sau complexitatea bijuteriilor care fac obiectul cererii.

Cu o astfel de afacere este totusi destul de greu sa va gasiti clienti. Internetul este suprasaturat atunci cand vine vorba de bijuterii home-made, insa fiecare piata locala are specificul ei. Incercati in prima faza promovarea in randul tinerilor (scoli si licee) si mergeti pe sistem Multi-Level-Marketing: fiecare client va poate aduce alti clienti beneficiind astfel de un procent din vanzarile ulterioare. Tinerii sunt incantati de un venit suplimentar si nu este exclus sa ramaneti uimiti de cererea pe care o veti avea. Inainte de a efectua vanzari in numele dumneavoastra asigurati-va ca au acceptul scris al parintilor, in cazul in care sunt minori.

In cazul in care comenzile sunt suficiente inca sa merite trecerea din PFA in SRL, nu ezitati. Desi veti plati un impozit mai mare veti avea posibilitatea sa va extindeti si sa onorati comenzi mai mari, poate chiar si din afara tarii.

Inainte de a porni in confectionarea margelelor faceti un mic studiu de piata: confectionati cateva modele de proba si intrebati-va cunostintele daca ar fi

interesate de un astfel de produs la pretul respectiv. Dupa un anumit timp piata pe care activati va cunoaste un nivel de saturatie care va duce afacerea in doua directii: fie va extindeti, fie incetati. In cazul in care alegeti extinderea trebuie sa stiti ca nivelul de complexitate este mult mai mare decat in primul caz cand caz. O extindere presupune livrare in tara, contracte cu firme de curierat, comisioane, acte si, in mod cert, o societate cu contabilitatea implicita.

Statut juridic: PFA sau SRL

Licenta: Nu este necesar

Capital initial: In functie de cantitatea de bijuterii pe care o veti face

Venit lunar mediu: 1500 Ron

Locatie: Oriunde

Aptitudini: Dexteritate si simt artistic

Avantaje: Aproape oricine o poate face

Dezavantaje: Exista nume mari pe piata de bijuterii si concurenta serioasa

Marketing: Promovare la nivel local prin fluturasi (scoli, licee, facultati, saloane)

Confectionarea martisoarelor



De cate ori ati cumparat martisor pentru o doamna sau domnisoara? Nu cred ca exista om care sa nu fi achizitionat macar o data un martisor pentru cineva. Martisorul este produsul, care in luna martie, ajunge la milioane de femei din Romania.

Din cauza crizei economice vanzarile de martisoare au cunoscut o scadere de pana la 50% in anul 2010. In conditiile unei economii normale un comerciant poate vinde pana la 10.000 de martisoare, la preturi incepand de la 1 leu si terminand cu 5 sau 10 lei. La zece mii de martisoare vandute, la un pret de un leu bucata, contabilizati un venit de o suta de milioane de lei vechi, dintre care cel putin jumatate inseamna profit.

Materialele din care puteti confectiona martisoare sunt variate: carton, scoici, flori uscate, celofan, plastic, margele, sticla, globuri si traditionala ata alb-rosie. Un martisor poate fi facut din orice va vine in minte, atata timp

cat aspectul final este placut. Cu cat ideea este mai nostima cu atat respectivul martisor va fi mai cautat.

Din nefericire este o activitate ce poate aduce venit o singura saptamana pe an: in luna martie. Din fericire, martisoarele pot fi vandute si anul urmator, sau peste doi ani. Un alt aspect negativ al afacerii cu martisoare este concurenta mare. Data fiind simplitatea producerii unui martisor, veti intalni foarte multi alt fabricanti care se adreseaza aceleasi piete ca si dumneavoastra.

Confectionarea martisoarelor poate fi facuta in lunile de iarna, mai ales in zonele rurale. Timp de doua sau trei luni, o persoana poate confectiona cu usurinta doua sau trei mii de martisoare, si in acelasi timp sa se ocupe si de treburile din gospodarie. Avantajul martisoarelor este ca poate fi implicata toata familia in confectionarea lor, mai ales copiii. Nu va ganditi ca un copil va munci cot-la-cot cu voi insa isi va aduce si el aportul. Pe deasupra, este o modalitate placuta si educativa de a-si petrece timpul. O afacere cu martisoare poate fi derulata in completarea unei alte afaceri pe care o faceti din confortul casei. In momentul in care nu exista comenzi pentru una dintre afaceri confectionati martisoare, pentru a evita aglomeratia din lunile de iarna.

Din punct de vedere al vanzarii veti fi conditionat de locurile repartizate de primarie. Locurile de vanzare pentru martisoare sunt de obicei cat mai aproape de centrul orasului si inglobeaza toti vanzatorii ambulanti din zona. Asta nu inseamna insa ca puteti sa va opriti aici. Incepand cu luna februarie trimiteti cate o oferta la fiecare firma la care puteti (in special banci sau activitati unde lucreaza femei) in care va anuntati disponibilitatea pentru o anumita cantitate de martisoare, la un pret foarte bun. Majoritatea firmelor vor fi incantate de posibilitatea de a putea achizitiona martisoarele chiar din usa firmei. In cazul in care cinci banci agreeaza oferta noastra si zece dintre barbatii prezenti in fiecare banca cumpara cate zece martisoare, avem un total de 500 de martisoare vandute dintr-un foc. In cazul in care ati fabricat 5000 de martisoare, zece procente dintre acestea le-ati vandut inainte sa ajungeti cu ele pe piata. Pentru un anumit segment puteti lua in calcul si martisoarele personalizate: aveti de ales intre nume, logo, marca (un manager de la firma X va dori martisoare cu emblema firmei si eventual un mesaj).

Un mic calcul ne arata un numar foarte mare de potentiali clienti. Din 100 de oameni sa presupunem ca 40 sunt de sex feminin (varsta cuprinse intre 12 si 60 de ani) iar restul de 60 sunt barbati. Imaginati-va ca fiecare femeie

primește cel puțin 3 martisoare, numai de aici rezultând o vânzare de 120 de martisoare, iar fiecare bărbat cumpără cel puțin 5 martisoare rezultând 300. La un oraș de o sută de mii de locuitori avem o piață potențială de cel puțin două sute de mii de martisoare.

Statut juridic: PFA

Licență: Nu este necesar

Capital inițial: În funcție de cantitatea de martisoare pe care o veți face

Venit anual mediu: 5.000 lei

Locație: Oriunde

Aptitudini: Dexteritate și simț artistic

Avantaje: Aproape oricine o poate face

Dezavantaje: Este o afacere sezonieră

Marketing: Nu este necesar (încă din februarie puteți prezenta o ofertă către firmele din orașul dumneavoastră)

Tags:

- [afacere cu martisoare](#)
- [afacere mică](#)
- [confectionarea martisoarelor](#)
- [martie](#)
- [martisor](#)

Paintball-ul ca afacere de acasă



Paintball-ul ca tip de afacere se adresează celor care locuiesc în proximitatea unui oraș și dispun de un teren disponibil (pentru cei care doresc să demareze această afacere rămâne varianta concesiunii sau închirierii unui teren).

Care sunt ingredientele necesare unui teren de paintball? Spațiu, traseu, armament, echipament de protecție, minibar, supraveghere, etc. Spațiul pe care veți desfășura întregul amplasament va avea minim 1500 de metri pătrați, cu o deschidere de minim 25 de metri (dimensiunea ideală este apropiată de cea a unui paralelipiped cu un raport de 1:2, de exemplu

27x54=1458mp). Avand o deschidere de minim 20 de metri puteti incepe sa ganditi felul in care veti ridica taberele si cum veti stabili traseul. Un traseu cat mai variat si un joc cat mai complicat da farmec unei partide de paintball. Incercati sa amplasati pe traseu diverse locatii in care jucatorii sa poata tinti sau sa se poata ascunde: baloti de fan, structuri din lemn, casute, butoaie, transee.

Atunci cand ganditi terenul trebuie sa aveti in vedere, in primul rand, siguranta jucatorilor. Evitati folosirea oricaror obstacole ce pot pune in pericol integritatea clientilor si incercati sa obtineti semnatura acestora conform careia a fost efectuat un instructaj si nu purtati raspunderea unui eventual accident.

Sa presupunem ca terenul dumneavoastra de paintball va putea gazdui 10 jucatori in acelasi timp (doua echipe de cate cinci), asta inseamna un spatiu de 150 mp alocati fiecarui jucator (veti avea o densitate potrivita si jucatorii nu vor fi nevoiti sa alerge foarte mult, reducand durata partidei). Cei 10 jucatori vor avea nevoie de armament si echipament de protectie. Un set de 10 arme plus echipament de protectie (casca + combinezon) va poate costa undeva la 10.000 de lei.

Pentru a creste atractivitatea terenului de paintball puteti instala un sistem de supraveghere care poate inregistra partidele si sa va protejeze locatia in timpul noptii. La sfarsitul unei partide se poate achizitiona un dvd cu inregistrarea meciurilor. Tinand cont ca fiecare jucator poate copia dvd-ul cel potrivit pret ar fi de 20 de lei (cate 2 lei de jucator). Amortizarea investitiei se face dupa vanzarea primelor 100 de dvd-uri (100 de partide pot fi desfasurate cu usurinta in 50 de zile)

Amplasarea unui minibar creste costurile de infiintare insa se poate dovedi o investitie care poate rotunji marja de profit. Imaginati-va vanzarile pe care le veti avea la racoritoare dupa o partida. Pe langa hidratarea de care fiecare jucator are nevoie dupa efort s-ar putea sa aveti surpriza sa vedeti ca numiti clienti aleg sa mai ramana un timp pentru povestile de dupa meci.

Venituri. O partida poate costa intre 25 si 100 de lei sau poate chiar mai mult (o partida de 50 de lei presupune 250 de bile incluse in pret si durata maxima de 2 ore, la pret adaugandu-se 0,15 lei pentru fiecare bila suplimentara pe care o solicita clientul). La un grup de zece jucatori, cu un pachet de 30 de lei veti inregistra un venit minim de 300 de lei, la care se mai adauga suplimentul de bile pe care il va solicita fiecare in parte. O astfel de partida, fara bile suplimentare, va dura cel mult o ora. La cei 300 de lei se vor adauga

inca 20 pentru dvd-ul cu inregistrarea partidei si consumatie de aproximativ 30 de lei de la minibar. Din 350 de lei incasati veti inregistra un profit de aproximativ 200 de lei. La 40 de partide pe luna (doua partide pe zi) veti inregistra un venit de minim 14.000 de lei, din care aproximativ 10.000 de lei va fi un profit brut.

Promovarea. Paintbalul este o activitate care poate fi desfasurata cu precadere in lunile mai-septembrie, ceea ce inseamna ca aveti o fereastra de 5 luni in care sa aduceti clienti cat mai multi. Cel mai indicat ar fi sa incepeti promovarea inca din luna martie, pe orice sursa media considerati potrivita. Odata inceput sezonul luati in calcul organizarea unui concurs de debut si a unui la finalul sezonului. Concursurile vor fi promovate, vor avea taxe speciale si premii in bani.

Cea mai buna promovare o reprezinta promotiile si clientul. Ganditi promotii avantajoase si interesate, oferiti gratuitate pentru organizatorul partidei (sau reducere pentru intreaga echipa) si veti vedea cum clientii vor incepe sa apara.

Transformarea unei afaceri sezoniere intr-una desfasurata pe tot parcursul anului se poate face cu usurinta, insa nu fara investitii suplimentare. In anotimpurile mai reci principala problema o reprezinta frigul si umezeala. In situatia in care amplasati constructii care sa functioneze drept adapost in timpul jocului si camere unde jucatorii sa se poata schimba ati rezolvat partial problema.

Cheltuieli necesare: 20.000 lei

Armament paintball: 10.000 lei (incercati sa cautati oferte din SUA – pentru 1.000 de lei puteti achizitiona un set complet arma+bile+rezervor CO2+casca protectie)

Echipament protectie: 1.000 lei (combinezon+casca protectie)

Amenajare traseu: 1.500 lei (lemnul necesar constructiilor)

Infiintare firma: 1.500 lei

Plasa protectie: 2.000 lei (perimetrul trebuie imprejumuit pentru a proteja locatiile vecine de bilele ratacite)

Sistem supraveghere: 2.000 lei (sistem monitorizare wireless si calculator) Minibar: 1.500 lei (masa si scaune plus lada frigorifica)

Statut juridic: SRL

Licenta: Nu este necesar

Capital initial: 5000 Euro

Venit lunar mediu: 3000 lei

Locatie: Orice locatie cu minim 1500-2000mp

Aptitudini: Organizare si promovare

Avantaje: Concurenta mica si cerere mare

Dezavantaje: Este o afacere sezoniera, insa cu posibilitatea de extindere

Marketing: Fluturasi, afiliere, promovare prin cupa/concurs cu premii

Aeromodele si navomodele



Un pescar cunoaste foarte bine frustrarea pe care o poate simti atunci cand vecinul prinde peste dupa peste si toata vina o “poarta” barcuta cu care nadeste locul. Desi acum cativa ani era blamate de toti pescarii, poate si din cauza preturilor mari, acum barcutele pentru plantat si nadit au devenit o necesitate pentru pescari.

Pretul pentru o astfel de ambarcatiune poate varia de la 800 de lei pana la putin sub 5000 de lei, in functie de dotarile dorite (o ambarcatiune poate fi dotata cu sonar, lumini, camera, etc). O barca eficienta porneste insa de cel putin 1200 de lei. Aceasta are o lungime de peste 65 de cm si poate fi dotata cu una sau doua cuve pentru transportul nadei.

Atunci cand va apucati de constructia unei astfel de barcute de nadit trebuie sa stiti care sunt componentele necesare si faptul ca nu este atat de usor pe cat poate parea. Pentru o barca functionala aveti nevoie de coca (coca poate fi facuta din fibra, forex si chiar tabla), motor (in functie de dimensiunea cocii optati pentru un motor care sa ofere o tractiune buna – Motor frecvent utilizat 755/40), variator de turatie (modul electronic care permite turatia si mersul inapoi – se opteaza frecvent pentru reglatoarele home-made, care se pot dovedi mai rezistente decat cele din comert), statie (telecomanda cu minim 4 canale plus receptorul aferent – orice statie capabila sa dezvolte o raza de minim 350 de metri), servo (mecanisme de actionare – S3003 si S5010 sunt doua dintre cele mai utilizate servomecanisme pentru sarcina normala), carma, elice, arbore port-elice (tub care face legatura intre motor si elice), acumulator, intrerupatoare si eventual lumini.

Cel mai bun material pentru coca unei barcute este fibra de sticla. In cazul in care detineti matrita pentru un model anume v-o puteti confectiona singur, reducand astfel costurile de productie. In caz contrar puteti alege sa o cumparati de la diversi comercianti, cu preturi cuprinse intre 150 si 350 de lei, in functie de duritate si model. Celelalte componente pot fi achizitionate de pe orice sit de modelism care comercializeaza piese pentru navomodele sau ,in cazul in care aveti cunostinte tehnice, pot fi construite. Daca sunteti decis sa incepeti constructia, nu evitati situarile de profil de unde puteti culege informatii pretioase.

Daca totusi detineti matrita insa nu si cunostintele necesare pentru a turna fibra, puteti apela la firme din zona in care locuiti.

Piese pentru o barcuta pe care o puteti gasi in magazin cu cel putin 2000 de lei nu vor costa mai mult de jumatate din suma respectiva. In cel mai nefericit caz costul de productie va atinge plafonul de 65%, maxim 70.

In procesul de productie trebuie sa intelegeti cateva aspecte esentiale: barca sa pastreze flotabilitatea, sa fie izolata, acumulatorul folosit determina intreg ansamblul, barca sa asigure o viteza rezonabil si un control bun.

O barcuta de nadit poate fi terminata chiar si in doua sau trei zile, insa pentru siguranta asigurati-va ca puteti aloca cinci zile intregului proiect. Cu o durata medie de 5 zile per ambarcatiune veti putea onora cu usurinta patru comenzi pe luna, putand inregistra un profit chiar si de 3000 sau 4000 de lei.

Cea mai dificila parte a afacerii este reprezentata de livrare,proba si transport. Oricine plateste o suma atat de mare va dori sa vada performanta navomodelului, durabilitatea, viteza si distanta pe care o poate parcurge. In aceste conditii este putin probabil sa puteti trimite un colet prin curier. Cel mai eficient mod de vanzare il reprezinta vizualizarea produsului, prin deplasarea fie a dumneavoastra fie a clientului (exista o limitare geografica a acestui tip de vanzare).

Pentru constructia aeromodelului lucrurile sunt ceva mai dificile. Chiar daca ,in esenta, tehnologia din spatele aparatului este similara cu cea a barcii, diferenta o veti observa la prima proba. Pe langa proportionarea fuselajului, trebuie sa tineti cont de aspecte precum puterea motorului, centrul de greutate,rezistenta,etc.

Orice produs veti alege sa construiti trebuie sa oferiti si o garantie sau macar post-garantie. Stabiliti conditiile in care se efectueaza garantia sau daca

aceasta se efectueaza.

Promovarea se face fie prin intermediul siturilor de profil, fie prin propriul site (in situatia in care dorim productie in serie).

Statut juridic: PFA (SRL pentru productia in serie)

Licenta: Nu este necesar

Capital initial: 0

Venit lunar mediu: 2000 lei

Locatie: spatiu minim necesar 12mp

Aptitudini: Cunostinte tehnice si indemanare

Avantaje: Cerere in crestere

Dezavantaje: Garantia si transportul/livrarea

Marketing: Forumurile online si magazine locale de prof

Ai incercat fashion designer?



O mentalitate inechita spune ca a fi designer vestimentar este o munca doar pentru femei, insa foarte multi barbati au avut succes, chiar si la noi in tara. Poate chiar mai multi barbati decat femei. Exista acele persoane care abunda de simt artistic si aleg sa porneasca in creatia vestimentara, atat din pasiune cat si din dorinta de a avea independenta financiara.

Ce trebuie sa stim cand intram intr-un astfel de domeniu? Ca si in muzica orice colectie sau piesa poate fi copiată. Am intrat direct in miezul problemei pentru ca inregistrarea la OSIM reprezinta cel mai important pas din aceasta activitate. Desi reprezinta un effort financiar mare veti vedea beneficiile atunci cand veti avea siguranta de a putea prezenta o piesa fara frica. In momentul in care o piesa sau colectie sunt marci inregistrate veti putea elimina de pe piata tot ce inseamna contra-facut.

Pentru a fi un designer vestimentar nu trebuie neaparat sa aveti cursuri de specialitate, desi este recomandat. In cazul in care doriti, puteti urma cursurile unei scoli de profil, insa efortul financiar va fi pe masura. Cu toate

acestea, cursurile nu garanteaza succesul, la fel cum nici lipsa acestora nu garanteaza esecul.

Contextul economic in care incepeti afacerea este foarte important. Analizati foarte bine momentul in care alegeti sa intrati pe o piata si stabiliti-va asteptari obiective. In cazul in care detineti compententele necesare de croitorie nu va trebuie decat o masina de cusut, material si inspiratie. In cazul in care mai aveti multe de invatat analizati posibilitatea de a angaja o croitoreasa cu experienta.

Care sunt clientii unui designer? Sunteti la inceput de drum si poate incepeti sa fiti descurajat. Nu aveti motive. Stabiliti un volum pe care il puteti produce lunar, standardele la care il produceti, proiectia productiei cu un angajat, doi sau trei si trimiteti oferta catre mai multe firme care au ca activitate desfacerea. In cazul in care aveti un capital suficient de mare puteti porni propriul magazin de haine.

Care este diferenta dintre un designer si un designer de succes? In primul rand trebuie sa ai acel "ochi format" si acea nebunie a creatiei, insa nu trebuie sa ignori puterea sau importanta inspiratiei. Trebuie sa ramai la curent cu toate tendintele momentului, sa citesti cat mai mult, sa vizualizezi cat mai multe colectii. Nu veti reinventa roata, veti invata insa sa o faceti mai eficienta si mai atragatoare.

Statut juridic: SRL

Licenta: Nu este necesar, insa este recomandat sa aveti pregatire de profil

Capital initial: 1000 lei

Venit lunar mediu: 1000-100.000 lei

Locatie: Orice locatie

Aptitudini: Bun executant, perseverenta si imaginatie

Avantaje: Nu exista limita la ce ai putea sa faci

Dezavantaje: Se intra destul de greu pe piata vestimentara

Marketing: Organizare si participare la evenimente

Cum sa ajungi hair-stylist?



La fel ca si in cazul creatiei vestimentare, exista un anumit gen de oameni care ar putea sa intre cu succes in acest domeniu. Imaginatia si talentul sunt doua calitati de care, din pacate, nu toti dispunem.

Ce calitati sunt necesare pentru a deveni hair-stylist? Asa cum am spus mai devreme, poate cea mai importanta calitate o reprezinta imaginatia. In al doilea rand, imaginatia fara executie de o calitate superioara nu inseamna nimic. Asemenea oricarui domeniu care implica simtul artistic trebuie sa ai un ochi si o pasiune pentru tot ce este frumos.

Unde poti "studia" pentru a deveni hair-stylist? Exista o multitudine de scoli profesionale sau saloane care ofera cursuri de formare in acest domeniu. In cazul in care dispuneti de fonduri suficiente puteti alege o formare profesionala in afara tarii. Iata cateva locuri unde puteti dobandi cunostintele necesare: [Kleral System](#) , [Saloanele Streetline- Cristi Pascu](#) , [Geta Voinea Hair and Beauty Salon](#) , [Tony & Guy Academy](#).

Despre meseria de hair-stylist nu sunt foarte multe de spus: esti atat de bun pe cat investesti in tine. Trebuie sa pastrezi tonul cu ceea ce se poarta si trebuie sa incerci sa dictezi tendinte.

Cum gasesti clientii? In prima faza a vietii de hair-stylist poti opta pentru un agajament la un salon de profil. Astfel vei putea sa practici, sa inveti si sa fii in acelasi timp platit. Ulterior, in momentul in care consideri ca esti suficient de bun, poti incerca pe cont propriu. Se presupune ca in 6 sau 12 luni iti vei fi format o baza de clienti si un stil. Promovarea nu este nici ea chiar atat de dificila, cea mai buna reclama fiind reprezentata de clientul multumit care va va recomanda cu siguranta.

Statut juridic: Nu este necesar

Licenta: Nu este necesar, insa este recomandat sa aveti pregatire de profil

Capital initial: 1000 lei

Venit lunar mediu: 2500-5000 de lei

Locatie: Deplasare la client sau spatiu propriu

Aptitudini: Imaginatie, executie

Avantaje: Concurenta mica

Dezavantaje: Nu exista notiunea de mediocru in acest domeniu.

Marketing: Recomandarea clientului

Afacerea din webdesign



Internetul a cunoscut si in Romania acelasi boom pe care l-a cunoscut si in alte tari, insa cu ceva mai mult timp in urma. Siturile au inceput si la noi sa abunde si ,practic, nu exista firma care sa se respecte si sa nu aiba o prezentare pe internet. Mai nou chiar au inceput si persoanele fizice sa detina propriile pagini personale.

Toate siturile pe care le intalnim au fost gandite si executate de o anumita persoana. Webdesignul nu a fost niciodata atat de simplu pe cat este astazi. Probabil multi dintre voi v-ati gandit ca nu aveti cum sa faceti un site. V-ati inselat.

In cazul in care dispuneti de o conexiune la internet, cunostinte medii de operare pc si disponibilitate, siturile sunt poate cel mai usor pas. Nu va imaginati insa ca veti reusi din prima sa faceti opere de arta sau situri ample. Cu toate acestea veti reusi sa treceti drept profesionist.

In afara de programarea clasica, siturile pot fi realizate utilizand programe de editare web (Macromedia Dreamweaver, Web PageMaker, Site Builder) sau platforme web (Joomla, Wordpress, Mambo). In cazul in care alegeti varianta folosirii unui program de specialitate gen Dreamweaver trebuie sa incercati in primul rand sa-l invatati. Dupa un training de 30-60 de zile puteti incepe sa lucrati la situri, insa nu inainte de a achizitiona programul cu licenta aferenta. Investitia totala pentru un soft Dreamweaver plus tutorial va poate scoate din buzunar aproximativ 2000 de lei.

Daca totusi nu vreti sa investiti si nici sa invatati un anumit program puteti apela la Joomla, este usor de utilizat si puteti gasi o comunitate numeroasa gata sa va ajute cu informatii. Si aici trebuie sa invatati notiunile elementare legate de optimizare, grafica, probleme, instalare, etc, insa veti reusi sa le

stapaniti mult mai repede. Multe dintre paginile web pe care ati intrat si care v-au placut la nebunie au fost realizate utilizand Joomla, asa ca nu va ganditi ca siturile pe care voi le veti face vor avea un aspect neprofesional.

Ce trebuie sa inveti ca webdesigner? In cazul in care va fi o activitate tip "one-man-business" este important de stiut ca va veti ocupa de tot situl, de la contractare pana la executie. Inainte de executie trebuie gasit clientul, poate cea mai dificila parte a acestei afaceri. Firmele de webdesign s-au inmultit suficient de mult incat preturile sa scada, iar cererea s-a diminuat si ea. Va puteti cauta clientii online (reclama pe internet), la firma (deplasare la fiecare firma in parte si prezentarea ofertei) sau prin reclama (cea mai ieftina si probabil eficienta reclama o reprezinta fluturasii). Puteti la fel de bine sa va afiliati la o firma mai mare care sa va ofere contracte.

Asa cum discutam mai devreme, preturile au scazut. In prezent exista webdesigneri care lucreaza independent si foarte ieftin. Un site presupune costuri cu domeniul (numele sitului), gazduirea (spatiul fizic unde va exista situl) si executia proiectului (firma sau persoana care executa situl). Un site de prezentare (5-10 pagini), cu o complexitate grafica redusa (fara elemente dinamice), poate costa in jur de 500 de lei, suma la care aproximativ jumatate va fi profitul dumneavoastra. Timpul de executie pentru un astfel de site este de maxim trei zile, putand onora in 20 de zile lucratoare cel putin sapte comenzi, inregistrand un venit minim de 1750 de lei.

Costurile de executie pentru un site pot varia in functie de munca pe care o veti depune. Daca exista textul si pozele munca dumneavoastra este simplificata si executia sitului poate dura chiar si numai o zi, in caz contrar exista posibilitatea sa depasiti chiar si acel termen de trei zile.

Cum poti face un site repede? La o efectuare rapida pe Google veti gasi o multime de idei de afaceri care va indeamna sa porniti propriu site sau o afacere in domeniul webdesign-ului. Simplitatea executarii unui site consta in folosirea unor modele. In Joomla spre exemplu exista situri de profil gen siteground si joomla24, care va pun la dispozitie o multime de modele (acestea sunt denumite template-uri) din care puteti alege unul potrivit pentru firma sau persoana care v-a contractat. Ulterior nu trebuie decat sa schimbati textul si pozele. In cazul in care clientul doreste puteti efectua modificari si la aranjament sau culori.

Stiu ca pare utopic insa conform celor de mai sus puteti face situri intr-o maniera care sa nu implice niciun cost si nicio ilegalitate. Tinand cont ca exista o varianta gratuita si usor de invatat va intrebati de ce nu toata lumea

face situri? Raspunsul este ca exista foarte multi jucatori pe aceasta piata si concurenta pe care o veti intampina va fi acerba. Pot exista luni cand veti avea comenzi in flux-continuu si luni in care nimeni nu va da macar un telefon.

Cu ce va puteti diferentia de restul webdesign-erilor de pe piata? Calitate si timp de executie superioare. Pentru a avea succes trebuie sa oferiti o calitate superioara (aspectul sitului cat si instruirea beneficiarului) dar si un timp de executie mai bun decat cel al concurentei. Odata terminat situl munca voastra nu s-a terminat. Mai puteti castiga un ban din mentenanta (ingrijirea,modificarea si repararea sitului) si promovare. Un site prezent pe net va avea nevoie de modificari (nu intr-un timp foarte indepartat beneficiarul va solicita modificari ale ofertei,datelor de contact,personalului,etc), moment in care puteti castiga un ban in plus. Costurile de mentenanta nu vor fi mari insa vor ajusta venitul. Promovarea reprezinta vizibilitatea sitului in motoarele de cautare, in special Google. Sa presupunem ca tocmai ati termina un site pentru o firma de constructii si clientul va intreaba cum il vor gasi clientul. Majoritatea utilizatorilor de internet efectueaza cautarile pe Google, folosind cautarea termenilor "constructii" sau "firma de constructii", situl facut de noi urmand a aparea sau nu printre firmele gasite de respectivul motor de cautare. Promovarea sitului face ca acel motor de cautare sa ne plaseze situl printre primele la o anumita cuatare, astfel generand mai multi vizitatori (imaginati-va ca exista mii de firme de constructii gasite de Google, insa numai primele 10 sau 100 vor fi vizualizate de utilizator).

Webdesignul poate fi usor si placut cu conditia sa fiti seriosi si sa respectati conditiile stabilite de beneficiar. Respectati termenele si tarifele si poate veti fi printrei acei webdesigneri de succes.

Statut juridic: PFA (SRL doar daca dorim extinderea)

Licenta: Nu este necesar

Capital initial: 0 Ron

Venit lunar mediu: 1000 Ron

Locatie: Oriunde

Aptitudini: Cunostinte tehnice si informare

Avantaje: Usurinta executiei datorita evolutiei tehnologice

Dezavantaje: Scaderea sau lipsa unei piete

Marketing: Reclama, internet

105 afaceri de acasa



În lista de mai jos veți regăsi 105 idei de afaceri pe care le puteți începe sau desfășura de acasă. Găsiți afaceri care nu necesită capital însă pot genera un venit interesant, afaceri cu capital redus însă care pot deveni veritabile industrii sau afaceri sezoniere. Orice afacere ați dori să începeți de acasă aveți de unde alege.

1. Confectionarea articolelor din lemn (rafturi, rafturi pentru cărți, vinuri, mese de poker, casute pentru copii, cutii pentru bijuterii, cuști, casute de pasări, etc)
2. Confectionarea bijuteriilor
3. Confectionarea martisoarelor
4. Paintball la tine acasă
5. Confectionare navomodele pescuit sau aeromodele
6. Fashion designer
7. Hair-stilist
8. Webdesigner
9. Logo designer
10. Editare fotografii
11. Editare video
12. Editare sunet
13. Jurnalist freelancer
14. Poți deține propriul tău site
15. Cautarea în sursele de licitații
16. Reclama online pentru surse (mesaje pe mail și pe surse)
17. Reclama prin telefon
18. Reclama prin fax
19. Operator sondaje de opinie
20. Producător documentare
21. Firmă de brokeraj
22. Jocul la bursă
23. Programator IT
24. Agenție imobiliară
25. Consultant
26. Designer
27. Monitorizare a presei
28. Consilier de imagine
29. Magazin online
30. Tablouri și picturi editate grafic pe calculator (dimensiuni mari)

31. Croitorie de nisa : copii, supraponderali, diformi, etc.
32. Confectionarea de lumanari decorative
33. Carti ilustrate pentru copii
34. Invitatii de nunta
35. Felicitari tridimensionale
36. Personalizari cani, tricouri, obiecte
37. Masaj si reflexoterapie
38. Muste artificiale pescuit
39. Monturi pescuit
40. Traduceri
41. Vanzare in sistem MLM cu marketing online
42. Cercetator- documentare pe internet
43. Scriitor/Editor
44. Meditator
45. Servicii de contabilitate
46. Agentie de publicitate (afiliere la alta firma)
47. Artist/Pictor
48. Avocat
49. Redactare planuri de afaceri
50. Produse de patiserie
51. Antrenor personal
52. Instructor de dans
53. Instructor autoaparare
54. Aranjamente florale
55. Planificare evenimente
56. Peisagist
57. Fotograf
58. Decoratiuni interioare
59. Microferma
60. Newsletter/relatii publice pentru mai multe firme
61. Cantaret/Compozitor
62. Ghicitoare
63. Servicii de dactilografie
64. Inregistrare voce (filme, desene, povesti, virale, etc)
65. Call center
66. Servicii de curatatorie
67. Cercetare arbore genealogic
68. Cosulete de cadouri customizate
69. Carti de vizita
70. Redactare felicitari si vederi
71. Ingrijire copii sau batrani
72. Cresterea animalelor : [prepelite](#), [iepure](#), [chinchila](#), etc
73. Construire acvarii personalizate (dimensiuni mari)
74. Pensiune
75. Reparatii electronice
76. Studio de inregistrari
77. Intermediere/middleman (obtineti cat mai multe oferte si cautati cumparatori interesati)
78. Restaurare obiecte
79. Florarie/ Cultivare flori

80. Teatru mobil de papusi
81. Spalatorie auto
82. Microservice
83. Biograf (scrieti biografiile altor persoane)
84. Sculptor
85. Baze de date cu fotografii (publicatiile vor plati abonamente pentru a folosi foto)
86. Baza de date cu scanari din ziare si reviste
87. Blog de succes
88. Secretariat pentru mai multe firme sau persoane
89. Servicii de catering
90. Mystery shopper
91. Carti audio
92. Organizare seminarii pe teme de competenta
93. Detectiv particular
94. Efectuare comisioane, cumparaturi
95. Anticar
96. Redactare template reviste, ziare, newslettere
97. Curatare urme Grafitti/vopsea
98. Paintball
99. Hotel pentru animale
100. Scrisori de la Mos Craciun, Iepurasul de Paste, Mos Nicolae, etc
101. Scenarist
102. Confectionare jucarii
103. Stocare, depozitare
104. Aromoterapie, acupunctura
105. Construire board-games